

# economia

## Neco Argenta: de uma sala alugada a um grupo bilionário

MAPA ECONÔMICO DO RS

Guilherme Kolling

guilhermekolling@jornaldocomercio.com.br

Neco Argenta começou a trabalhar aos 12 anos como auxiliar de entregas de móveis em Flores da Cunha. Com tino comercial, aos 18 tinha uma promissora carreira como representante da empresa de móveis Florense, viajando todo o Brasil. “Era um momento importante da minha vida. Nunca tinha viajado em avião - tinha saído de Flores da Cunha em uma excursão escolar a Gramado e Canela - e estava com um bom salário, viajando o Brasil inteiro, nos melhores hotéis.”

Mas uma fatalidade mudou tudo: seu pai teve um mal súbito e faleceu. Para ficar perto da mãe, aceitou o convite do irmão para deixar o emprego e abrir uma empresa. Tinha 21 anos. Começaram com uma sala alugada de 12 metros quadrados e formaram um conglomerado, que faturou R\$ 24 bilhões no ano passado. São mais de mil postos de gasolina, com as bandeiras SIM, Charrua e Petronas. “Somos a quarta maior distribuidora do Brasil, atrás de Ipiranga, Shell e Vibra”, observa o empresário à frente do grupo com 7 mil funcionários.

O negócio começou focado em produtos para o setor vinícola e gradualmente foi sendo verticalizado - comercialização de açúcar, transportadora até o primeiro posto de combustíveis, em 1993. O setor se tornou o principal foco de Argenta, que atualmente tem 14 empresas. A maior parte é do segmento Combustíveis e Logística: SIM Rede, SIM Distribuidora, SIM Aviação, SIM Lubrificantes, Querodiesel, Charrua e Frotaúnica. As outras empresas estão divididas em Serviços e Soluções (A27, Aiva, Nexta e DNA) e em Agronegócio e Varejo: Vinícola Luiz Argenta, Argenta Participações e Arlazul.

Neco Argenta detalhou sua trajetória em entrevista ao podcast Mapa Econômico do RS. O episódio abriu a segunda temporada do programa.

**Jornal do Comércio - Como começou sua trajetória?**

**Neco Argenta** - Sou de Flores da Cunha. Quando nasci, eram 9 mil habitantes. Sou de família humilde, meu pai era barbeiro minha mãe era dona de casa. Sou o terceiro filho, minha irmã tem quase 15 anos a mais e meu irmão, 8 anos a mais. Tudo na minha vida aconteceu muito cedo. Com 12 anos, assinei a carteira de trabalho. Estudava de manhã e trabalhava à tarde.

**JC - Começou aos 12 anos...**

**Argenta** - Em uma loja de móveis e eletrodomésticos como auxiliar de entregas. Aos 15, fui convidado a trabalhar na mesma função na Lojas Colombo do saudoso Adelino Colombo, pessoa ímpar. Aos 18, fui convidado a trabalhar na Móveis Florense, renomada. Comecei como office boy, depois de 6 meses me convidaram para trabalhar como supervisor de vendas, viajando o Brasil, visitando os principais clientes da Florense.

**JC - Já tinha o faro comercial...**

**Argenta** - O comercial sempre tive, é um dom nessa questão do relacionamento. De gostar de comprar e vender, negociar. A gente herda um pouquinho (da família o jeito)... E as coisas aconteceram muito rápido. Aos 18 anos, nunca tinha viajado em avião. Tinha saído de Flores da Cunha em uma excursão escolar a Gramado e Canela. Então, a Florense foi a melhor escola que podia ter naquele momento.

**JC - Ganha visão de mundo...**

**Argenta** - Foi importante, porque sou de família humilde do interior de Caxias do Sul. Quem era



Presidente das empresas Argenta lidera conglomerado com mais de mil postos de combustíveis no Brasil

de Flores Cunha e ia a Caxias era nomeado como colono, com preconceito. Hoje a gente se orgulha, mas teve um período que era pejorativo (ser chamado de colono). Então, sair de Flores da Cunha, viajar, conhecer pessoas, representar uma empresa como a Florense foi o grande salto na minha vida. Mas com 21 anos foi o período mais difícil, em 1985. Meu pai teve um mal súbito, eu inclusive estava em Manaus (AM) pela Florense, consegui voltar a tempo. E um dia depois meu pai veio a falecer, teve um infarto, e depois o segundo (infarto), já no hospital. Minha irmã era casada e meu irmão também. Mesmo ficando 40 dias fora em viagem, eu morava com meus pais. E aí minha mãe falou para o meu irmão: “pô, e o Neco!?”. Porque na época não tinha cuidadora, minha mãe ia ficar em casa sozinha. E aí meu irmão me chamou para montarmos um negócio e ficar próximo à mãe. Na época eu era muito jovem, (nessa idade) não olha muito para frente, tem um ímpeto maior... Se fosse hoje... Eu tinha um bom salário, viajando o Brasil inteiro, nos melhores hotéis. Mas aceitei o convite para montarmos um negócio.

**JC - Qual?**

**Argenta** - Flores da Cunha

ACERVO ARGENTA/DIVULGAÇÃO/JC



Primeiro posto de combustíveis foi alugado em 1993 em Flores da Cunha

sempre foi o maior produtor de uvas do Brasil, agora, faz cinco ou seis anos que também é o maior produtor de vinhos. Tinha mais de 200 vinícolas no interior e meu irmão trabalhava em um escritório como auxiliar de contabilidade, e a maioria dessas vinícolas fazia contabilidade lá. E, naquele momento, essas vinícolas estavam começando a engarrafar com marca própria. Por muito tempo faziam só vinho a granel e vendiam para grandes cooperativas.

**JC - Evolução do vinho no RS.**

**Argenta** - Isso. Aí ele me propôs: “vamos montar um negócio de produtos para a indústria vinícola”. Poxa, trabalhei com móveis... E aí, com 21 anos, alugamos uma sala de 12 metros quadrados e alugamos um telefone. E começamos em 1985, 86 devagar. Em 1987 tivemos mais tração. Em seguida aos produtos da indústria vinícola veio o açúcar. No processo vinícola, na hora da fermentação, é usado o açúcar, e depois no vinho suave. Aí começamos a trabalhar com açúcar entregando para padarias, confeitarias, fábricas de refrigerantes, de balas, pirulitos. Em 1988, compramos nosso primeiro caminhão em um consórcio. Subíamos com arroz (ao centro do País) e descíamos com açúcar, que comercializávamos, fazíamos o transporte.

**JC - Um segundo negócio...**

**Argenta** - O transporte foi em virtude do açúcar. E o terceiro negócio, que estamos atendendo até hoje, foi um posto de combustível. Na época os postos fechavam na sexta-feira à noite e nós trabalhávamos sábado e domingo, e precisávamos abastecer a frota. Já tínhamos uns 10, 12 caminhões. E aí alugamos um posto que hoje chamamos de posto matriz, onde tudo começou, em Flores da Cunha. Alugamos o primeiro posto e fomos crescendo,

vimos que tinha oportunidade, nossa frota foi crescendo também, chegamos a 80 caminhões pesados. Veio o primeiro posto e o sonho de termos uma rede na Serra. E seis meses depois apareceu uma oportunidade em Bento Gonçalves, depois veio o posto em Caxias do Sul e Farroupilha. Iniciamos no setor de combustíveis por necessidade, para atender nossa demanda.

**JC - Isso foi em que ano?**

**Argenta** - Entre 1992 a 1995. O primeiro posto foi em 1993. Uma coisa foi puxando a outra. Eu tenho uma máxima que uso praticamente todos os dias, para quem trabalha comigo: “Pessoal, o caminho se faz caminhando”. Então, por mais que tenhamos uma projeção, plano estratégico... Hoje é tudo mais rápido, as evoluções (nos negócios)... Tua empresa pode estar maravilhosamente bem hoje no nicho de mercado em que está concorrendo e pode surgir uma inovação. E se você não se atualiza... Lembrem o que era a Kodak (multinacional que popularizou o uso de filme fotográfico e máquinas portáteis de fotografar). Com o iPhone... Muda a tecnologia, se você ficar na mesma porque é líder de mercado... Uma vez os tempos eram outros, as transformações demoravam mais tempo.

“

O caminho se faz caminhando; por mais que tenhamos um plano, hoje a evolução (dos negócios) é muito rápida